

# FP受検対策!!

## 最短合格を実現し、実務家FPを目指すための学習方法はこれだ!

### 受検対策の鉄則と資格取得後の活用方法を実務家FPが紹介

有資格者100万人超まで普及してきたファイナンシャル・プランナー資格。銀行、証券、保険等の金融セクターにおける横断的な金融知識の必要性の高まりや、消費者の金融知識の習得ニーズの高まりがその背景にある。一方、近年、FP資格試験は回によって難易度にバラツキがあり、合格率が20%を下回るケースも出ている。そのため、金融機関などに勤務しながら資格取得を目指す人々には、知識の習得とともに、効率的な受検対策のための学習のコツやノウハウが求められるようになってきた。そこで本企画では、難易度の増すFP受検対策にどのように取り組めばよいか、学んだFP知識をどう業務に生かし、実務家FPを目指していけばよいかについて、FP受検対策講師の経験豊かな、株式会社優益FPオフィスの榎木裕伸さんにお話をうかがった。

#### FPは業界資格から生活者資格へ それとともに資格者が増大

はじめに、FP資格が大きく人気を博してきたことについて、どのように見ているか、ご意見をお聞かせいただけますでしょうか。

**榎木** FP資格がここまで人気を博してきたことにはいくつか理由が挙げられると思います。

一つ目には、FP資格は他の様々な資格と違って、生活者にとって役に立つという面があるでしょう。例えば、家計の支出についてどのように節約をすればよいか、金融資産についてどのように運用を行えばよいかといったことは、

消費者にとっての普遍的な課題であり、それに対して回答を用意するFPは、まさに自分自身の生活のための知識であり知恵であるわけです。

また、FPの先駆者たちのお話をうかがっていると、ご自身が資産家でいらっしやうって、ご自身の資産をどう承継して守っていくかといった動機からFPの道に進まれた、といった方が少なくないようです。

このことは、私たちにとっても同様です。例えば、FP6課目の一つに「相続・事業承継設計」があります。誰であつても死期が訪れ、相続が発生します。相続は資産の有無にかかわらず避けて通れない問題であり、FP資格の取



おおてき  
**榎木裕伸**  
株式会社優益FPオフィス  
CFP®認定者  
中小企業診断士  
経営会計統括士

慶應義塾大学卒業後、銀行、IT系ベンチャー企業勤務を経て、2005年7月にFP/中小企業診断士として独立。企業に対して包括的な経営コンサルティングを行うほか、個人向けのFP相談やFP技能検定受検対策の講師を行う。公的活動として東京都大田区の商店街活性化支援事業のアドバイザーとして商店街および個店の創業・経営相談・支援を行っている。

得を目指す方の中には相続について勉強したいという方が多くいらっしゃるという傾向があります。FPが人気を集めてきた理由の二つ目として、時代背景があると思います。

以前の経済成長の時代には企業は元気でしたから、世界から日本にお金を集め、国内で富の分配を行い、その結果右肩上がりの経済が実現する。企業は雇用と福利厚生と賃金というかたちで、従業員の家族を含めて丸抱えしてくれて、人々は企業のために働いていけば、それほど心配はない——といった時代がありました。

ところが、いわゆるバブル経済が崩壊して、自分の人生は自分で守り不安を払拭していかなければならなくなりました。雑誌などの情報媒体から成功談や失敗談などを得ながら、将来の漠然とした不安を解消したいといったニーズが生まれ、それが人々をFP資格に向かわしめたのではないかと思います。

三つ目の理由は、私自身の体験でもありますが、金融機関などが販売手法の一つとしてFPを積極的に導入してきたという点が挙げられます。

供給過多、モノ余りの時代が訪れ、商品やサービスが多様化・高機能化してきた結果、その反面、消費者にとって商品やサービスがわかりにくくなってきました。複雑化した商品やサービスを消費者に理解していただくとともに個々の消費者に合った購入を勧めていくためにも、供給者側にはコンサルティング営業が不可欠となってきたわけです。

B to Bであれば、企業はいかに収益を上げていくか、そのためのマーケティングの手法や経費削減の効果といったことを論理的に説明していく営業手法でよかったのだと思います。ところが、B to Cの場合は、そううまくいきません。例えば、ある家庭でボーナス100万円を手にしたとします。その100万円の収入はどんな支出

に振り向けられるのかというと、自動車購入だったり、家族旅行だったり、リッチな外食に向かったり、供給者側の業界は様々あり得る一方で、消費者側で見ると、お財布の中身を何に使うか、マーケティング用語で言えば、予算化競争が起こっているわけです。

このような現象を考えたときに、自己のライフプランにとって満足度が最も高くなるように資金を配分していきたいと考えるようになった消費者に対し、プラスアルファの気つきを得るための手法として注目を集めたのがFPだったのでないでしょうか。

金融機関等にとってFPは、消費者ニーズにマッチしていくためのコンサルティングセールスを補強する武器であり、そのため資格取得が奨励されてきたのではないかと推察します。

消費者の側で考えてみると、インターネットの普及によって、以前に比べて情報収集が格段に進化しました。そのため、モノを購入

する機会では評判や専門情報を入力しやすくなりました。その結果、専門情報を自身の生活に取り入れていくための教材として、FP資格が人気になってきたのではないかと思います。

以上のほかにも、他の資格と比較して取り組みやすく合格という結果も出やすいといった点も、FP資格の人気が高い理由の一つだと思います。

——FP技能検定の開始後、事業会社や学生や主婦など、金融機関関係者以外に広まってきたことが、資格取得者の増大につながっているのでしょうか。

**榎木** やはり、FPが厚生労働省認定の国家資格である技能士資格となったことで、金融機関等を中心とした業界としての資格から、広く一般人向けに開放され一般化し、資格取得者が増加したと言えるかもしれません。

一方の日本FP協会認定のCF